SENA

Aprendiz: Roberto Velasquez Dean, grupo: 2281617

***AP01-AA1-EV02: Estructuración de Proyecto***

***Evidencia***

**1. Título del proyecto.** Análisis, diseño, desarrollo e implantación de un sistema de información de inventario, cotización y facturación para la empresa familiar: ***“Vidriería y Ornamentación Emanuel”.***

**2. Planteamiento del problema o necesidad que pretende solucionar.** Se pretende responder a la pregunta: *¿Qué es lo que se quiere solucionar o mejorar por medio de un sistema de información?*

Pues bien, la base central del sistema de información que se pretende implementar en la empresa ***Vidriería y Ornamentación Emanuel*** parte de la necesidad que tiene ésta de automatizar y hacer más eficiente sus procesos de inventario y facturación. Si se trabaja por agilizar mucho más estos procesos, al punto de idealmente computarizarlos, se logrará tener un control real sobre la existencia de la mercancía: su integridad y su rotación; y, a partir de ahí, ya con eso, se tendría un mayor conocimiento de las necesidades del negocio en su conjunto; por ejemplo, saber con exactitud sobre qué productos implementar estrategias de venta: llamese *promociones* o *días* *especiales;* o bien, el sistema serviría también, para saber qué productos *marcan la pauta* o suelen ser más significativos según su consumo o rotación.

Adicionalmente, y no menos importante, este sistema ayuda a tener una mayor certeza de la cantidad de productos que se tiene a disposición: lo que, efectivamente, permite un mejor control del inventario.

Por otro lado, la empresa también tiene la necesidad de lograr un mayor alcance orgánico de clientes, no sólo a nivel local; sino, a nivel nacional. Esa mejoría sobre el alcance se pretende lograr por medio de la creación de un sitio web que permita, por fin, la condición de posibilidad de que clientes por fuera de la ciudad de Bogotá (donde está radicada la empresa de estudio) puedan tener conocimiento del negocio y, deseablemente, cotizar y hacer incluso compras directamente desde esa nueva plataforma virtual, *un nuevo espacio de comunicación*, que supera los límites existentes, y que hay, en una negociación meramente física.

**3. Justificación del proyecto.** *¿Por qué se está realizando? y ¿Cuáles son las ventajas de realizarlo?* Este proyecto se está realizando debido a la necesidad que tiene la empresa ***“Vidriería y Ornamentación Emanuel”*** de automatizar sus procesos internamente, desde el proceso inicial que parte con el inventario, la entrada de mercancia, hasta el proceso final que tiene que ver con la facturación: el momento en qué se concreta definitivamente una venta. Las ventajas de automatizar estos procesos radica en que, eventualmente, se tendrá un mayor control y conocimiento del negocio en su conjunto.

**4. Objetivo general.** Analisar, diseñar, desarrollar e implementar un sistema de información de inventarios y facturación en la empresa: ***“Vidriería y Ornamentación Emanuel”;*** de tal manera que, se logre ser más eficiente y se puedan tomar decisiones más acertadas al interior del negocio.

**5. Objetivos específicos. *1.*** Lograr un mayor alcance e interacción de la empresa con sus clientes y/o potenciales clientes, que no sólo se trabaje a nivel local; sino, también, a nivel nacional. ***2.*** Desarrollar un sistema robusto de conteo y monitoreo de la mercancia que tiene la empresa y de la rotación que hay en ella. ***3.*** Desarrollar un sistema de facturación automatizado. ***4.*** Desarrollar estrategias de venta y una propuesta de mejora en la toma de decisiones de inversión.

**6. Alcance del proyecto (producto, proceso y contexto).** El proyecto incluye un sistema de información basado en el desarrollo de un sistema de inventario, cotización y facturación: este es el producto final que se entrega con la finalidad de que la empresa pueda ejecutar unos mismos procesos, que aglutinan un conjunto de decisiones, de forma mucho más eficiente y con un mayor control sobre ellos. Se prevee, adicionalmente, que esta implementación de sistema de información les permita un mayor alcance y cercania cliente; no sólo a nivel local, sino a nivel nacional.